

Interview mit Brandolf Schneider (Hoberg & Driesch Processing) und Bernd Seibold (Günther + Schramm)

„Externe Lohnbearbeitung steigert Flexibilität und Wettbewerbsfähigkeit“

Hoberg & Driesch Processing und Günther + Schramm haben gemeinsam rund 140 Einkäufer, Verkäufer und Produktionsleiter aus der stahl- und stahlrohrverarbeitenden Industrie zur aktuellen Marktsituation rund um das Thema externe Lohnbearbeitung befragt. Welche Ergebnisse überraschen und welche Erwartungen Unternehmen an externe Dienstleister haben, erklären die beiden Geschäftsführer Brandolf Schneider (Hoberg & Driesch Processing) und Bernd Seibold (Günther + Schramm) im Interview.



Brandolf Schneider,
Geschäftsführer Hoberg & Driesch Processing
(Foto: Hoberg & Driesch Processing)



Bernd Seibold,
Geschäftsführer Günther + Schramm GmbH
(Foto: Günther + Schramm)

Herr Seibold, was war der Anlass für die Studie?

Seibold: Vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie ist die Nachfrage nach externer Lohnbearbeitung spürbar gestiegen. Mit der gemeinsamen Studie wollten wir herausfinden, wie sich das Thema Outsourcing während der Pandemie entwickelt und welche Wünsche unsere Kunden in diesem Bereich haben. Wir haben uns auch gefragt, wo wir als Partner noch mehr auf Kundenanforderungen eingehen können. Vorab sei schonmal gesagt, dass unsere Umfrage gezeigt hat, dass die Unsicherheit bei Unternehmen, die einen starken Partner an ihrer Seite wissen, nicht so groß ist wie bei denen ohne einen Partner.

Herr Schneider, wie lässt sich dieser positive Effekt, den ein Outsourcing-Partner auf seine Kunden hat, erklären?

Schneider: Sowohl Günther + Schramm als auch wir, von Hoberg & Drisch Processing, haben beobachtet, dass Unternehmen sich zunehmend auf ihr Kerngeschäft konzentrieren möchten und deshalb bereit sind, ihre Bearbeitungsprozesse an erfahrene und professionelle Partner abzugeben. Das hat sich auch in der Studie bestätigt: 51 % der Teilnehmer gaben die Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen als Hauptgrund für das Outsourcing an. Ein guter Partner – und da ist es irrelevant, ob sie Stahl- oder Stahlrohrhändler sind – muss heute vielmehr als nur ein reiner Lieferant sein. Es geht darum, die Kunden vollumfänglich zu betreuen und auch in fordernden Zeiten, wie der aktuellen Pandemie, ein zuverlässiger und moderner Dienstleister zu sein.

Welche Anforderungen haben Unternehmen an externe Dienstleister im Bereich der Lohnbearbeitung?

Schneider: Unsere Umfrage hat die Bedürfnisse der Kunden noch einmal ganz deutlich offengelegt. So ist es beispielsweise rund 64 % der Befragten wichtig, persönlichen Kontakt zum Lieferanten zu haben. Ein fester Ansprechpartner gibt Sicherheit und gibt den Projekten die richtige Struktur. Außerdem möchten Kunden auf dem aktuellen Stand sein und wünschen sich Informationen zur aktuellen Marktlage.

Seibold: Genau, denn das anarbeitende Unternehmen ist das Verbindungsstück zwischen Markt und Kunde. Wir sehen es darüber hinaus als unsere Aufgabe, den Kunden kurze Lieferzeiten zu ermöglichen und – das ist vor allem jetzt sehr wichtig – auch eine gewisse Liefersicherheit, sodass Verfügbarkeiten gesichert sind. Generell – und da kann ich sowohl für Günther + Schramm als auch für Hoberg & Driesch Processing sprechen – stimmen wir unsere Angebote mit passendem Leistungsumfang individuell auf die Kunden und ihre Anforderungen ab. Wir bieten just-in-time Lieferungen, ausreichende Produktionskapazitäten und halten den Verwaltungsaufwand auf Kundenseite proaktiv so niedrig wie möglich.

Gibt es ein Ergebnis der Studie, das Sie überrascht hat und mit dem Sie nicht gerechnet haben?

Seibold: Da müssen wir nochmal zurück zu den Gründen für das Outsourcing, weil wir nicht gedacht hätten, dass die Kosten für den Service nicht das wichtigste Kriterium sind, sondern der Wunsch, den Fokus auf die eigenen Kernkompetenzen zu legen. Geringe Kosten gaben weniger als ein Drittel der Befragten als Grund an. Das hat uns doch sehr überrascht, zumal der monetäre Aspekt, insbesondere in Krisenzeiten, oft die Priorität vieler Unternehmen ist. Aber es ergibt auch in Bezug auf Corona Sinn, dass sich viele Unternehmen auf das Kerngeschäft konzentrieren wollen und das, was sie abgeben können, auch gerne abgeben.

Und abgesehen von den Gründen für die externe Vergabe – welche Vorteile ergeben sich denn aus dem Outsourcing der Lohnbearbeitung?

Seibold: Die Mehrheit unserer Befragten gab an, dass sich durch das Auslagern von Bearbeitungsprozessen messbare wirtschaftliche Erfolge ergeben. Dahinter versteckt sich die Tatsache, dass zusätzliche Investitionen vermieden, der Personalaufwand gesenkt und letzten Endes Kosten reduziert werden. Überraschend war, dass viele Studienteilnehmer nicht wussten, wie hoch die Kostenvorteile tatsächlich ausfallen. Rund die Hälfte der Befragten hat darüber keinen Überblick. Was uns aber freut: die andere Hälfte glaubt, dass signifikante Kostenvorteile von bis zu 30 % erreicht werden können.

Schneider: Es bleibt aber nicht nur bei dem wirtschaftlichen Erfolg. Auch was die Qualität betrifft, ist die überwiegende Mehrheit der Meinung, dass sie mit der externen Lohnbearbeitung spürbare Erfolge erzielt. So sind neben der Verbesserung der Verfügbarkeit sowie der Verkürzung der Lieferzeit eine höhere Lieferflexibilität und eine gesteigerte Liefertreue die meistgenannten Effekte.

Worauf sollten Unternehmen beim Auswahlprozess eines externen Dienstleisters für die Lohnbearbeitung achten?

Schneider: Unternehmen sollten zum einen darauf achten, dass der Dienstleister einen exzellenten Zugang zum Vormaterialmarkt hat und finanziell solide aufgestellt ist. Empfehlenswert ist es, vorab zu prüfen, ob der potenzielle Partner auch ein Experte in dem gesuchten Produktbereich ist. Diese Spezialisierung und Fokussierung ermöglichen es, in Kombination mit einem One-Stop-Shopping-Ansatz, das volle Potenzial der externen Lohnbearbeitung auszuschöpfen.

Zum Abschluss: Welche Schlüsse ziehen Sie aus der Studie?

Seibold: Es ist eindeutig, dass sich Unternehmen einen externen Partner mit Fachkompetenz, schnellen Lieferzeiten und einer hohen Verfügbarkeit wünschen. Immer wichtiger wird ein persönlicher Ansprechpartner auf Seiten des Lieferanten. Klar, denn dieser hat die aktuelle Marktlage im Blick und hilft dabei, die wirtschaftlichen und qualitativen Vorteile der externen Vergabe noch weiter zu steigern. Außerdem steigert das Outsourcing sowohl durch den geringen Aufwand in der Steuerung der Partner und

die hohe Fachkompetenz, als auch durch die Flexibilität langfristig die eigene Wettbewerbsfähigkeit.

Die gesamte Studie steht Interessierten ab sofort kostenfrei zum Download bereit unter: www.hd-processing.com/externe-lohnbearbeitung-2021. Oder scannen Sie einfach den QR-Code.



Kontakt

Brandolf Schneider

Geschäftsführer Hoberg & Driesch Processing

Bernd Seibold

Geschäftsführer Günther + Schramm GmbH

Kontakt: jeannine.perbandt@hoberg-driesch.de,
info@gs-stahl.de